HOUSING TODAY 全建連　7月号

〒160-0004 東京都新宿区四谷3-9 建設国保会館TEL.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　発行所 有限会社全建連住宅サービス
一部 250円（直接予約購読料 1年分 3,000円 〒代含）

第29回定期総会
新法・新制度に積極対応
<H12.5.29 箱根湯本>

本会は、第29回定期総会を5月29日箱根湯本で開催した。総会は、岡田副会長の開会の辞、福井会長の挨拶に始まり、議長に愛媛県の大濱氏を選任し平成11年度事業報告、同決算報告、同監査報告、平成12年度事業計画、同収支予算案、役員の補充選任について審議、承認され、尾崎副会長の閉会の辞で締めくくった。

このなかで、今年度の事業計画は、品確法、消費者契約法、住宅の完成保証制度等消費者保護の視点に立った法律や制度、廃棄物の排出業者の自己責任が強まる改正廃棄物処理法、建設資材リサイクル法等、社会の要請から施行される関連法や新制度に対応することが必要なことから、これらの内容の周知徹底とその対策を図ることとを前提に、組織・財政・建設経営・木造・技術技能の各常設委員会にて各種事業を展開していくこととなった。

とりわけ、全国各地で実施している「ちきゅう住宅」の推進については、4千戸の供給を目指す。

こうした各事業の展開については、7～9月に開催するブロック会議や主要会議のなかで会員団体のご理解と強力を得ながら検討、実施していくこととしている。

展望　シックハウス対策
――室内空気対策研究会で設計・改修方法を検討――

◆シックハウス症候群とは、新築の家や新しいマンション、改装した直後の家に住むことで生じるアレルギー症状のことだ。

人によって個人差はあるものの建材や家具などに含まれる有機化合物が原因とされる。

◆こうした問題に対応するため、平成8年7月に、学識経験者、関連業界、関係省庁からなる「健康住宅研究会」が設置され、住宅室内の化学物質による健康への影響を低減するための方策が検討された。

◆健康住宅研究会の成果は、平成10年4月に住宅生産者向けの「設計・施工ガイドライン」、消費者向けの「ユーザーズマニュアル」として取りまとめられた。

また、そのほかにも、関係各省庁や建設省建築研究所などの研究機関でも広報な調査研究が進められた。

◆さらに、自民党の中にも「シックハウス対策推進議員連盟」が発足し、本格的な検討を始めるとともに、厚生省、建設省などに対して原因の分析と防止対策、患者のための相談体制などを検討するよう要請した。

◆こうしたことを背景に、今般「室内空気対策研究会」を設置して、残された課題のうち、緊急性・重要性の特に高いと考えられるテーマにつき、これまでの関連研究成果を活用しつつ、集中的に調査検討することとなった。

◆第1回室内空気対策研究会は、去る6月22日開催され、調査検討テーマとして、次の6項目を決めた。

(1)大規模な実態調査の実施

「官民」の成果を踏まえ、住宅の現場で、対象となる化学物質、測定方法、測定条件等を拡大しつつ、さらに大規模な実態調査を実施する。あわせて、居住者の健康状態等の把握に努める。

(2)化学物質濃度の測定条件や測定方法の確立

厚生省における検討、「官民」の成果を踏まえ、さらに、ISO規格の検討状況を踏まえつつ、目的に応じた測定方法の選定と、測定機器の使用法についての留意点をとりまとめる。

(3)住宅における室内空気汚染メカニズムの調査

住宅における化学物質放散を抑制するための基礎データとして、部材の組み合わせや施工方法による影響、副生成物等の発生状況を調査する。

(4)化学物質の放散を低減する改修技術の確立

居住しながら迅速に対応できる住宅の改善方法を検討する。具体的にはリフォームに適した要素技術（診断技術、吸着・除去技術、改修・換気技術）の公募の実施などを通じて情報を集約し、検証等を実施した上で、状況と目的に応じた実施方法と留意点をとりまとめる。

(5)ガイドライン及びマニュアルの作成

上記(1)から(4)の成果、「官民」の成果等を踏まえ、住宅生産者のためのガイドライン、消費者のためのマニュアルを充実させ、設計・施工及び居住する上での留意点をとりまとめる。

(6)化学物質濃度情報の開示方法の確立

室内の化学物質濃度の測定結果を消費者に開示する方法と、これを普及するための制度的な枠組みを検討する。

◆研究会の中に六つの分科会を設けて12年度から3か年を目途に検討することとしている。

研究会の委員は、工学院大学の今泉名誉教授を委員長に、学識経験者関連業界、関係省庁などで構成されており、全建連から中川専務理事と分科会に熱海理事が参加している。

羅針盤　85

住宅を巡る諸問題の分析・検証

若い経営者はeビジネスをはじめ、新感覚で工務店のあり方を変えていく

ハウジング・アナリスト　松下　寛光

よく「業界に若い人が入ってこなくなるとおしまいだ」といわれる。それは、いまさらいうまでもないことであるが、業界の高齢化が進み活気が失われるからである。良くも悪くも若いエネルギーが投入されない業界は、刺激がないためマンネリになる嫌いがある。

お祭りと同じで、年寄りだけで輿を担いでも面白くも可笑しくもなく、若者が担いで暴走するくらいの方が祭りは盛りあがる。無鉄砲な若者を年寄りが諌めるくらいが活気があっていい。

それはともかく、工務店業界は若者が少ない。ましてや経営者となるとさらに若者が少なく、この先どうなるのか心配する人も多いのではないだろうか。

そこで今回は、現在31歳で工務店を経営しているIホーム、I社長の奮闘ぶりを紹介したい。Iさんは父親が工務店を経営していたというので、後を継いだ二代目と思っていたら、経営を引き継いだわけではなく独自に会社を設立し頑張っている。

若者らしい発想とチャレンジには清々しさを感じる。年寄りの読者には、最近の若者が何を考えて行動しているのかを知る機会にもなるだろう。

◎輸入住宅との出会いは電子メール

神奈川県川崎市で営業展開をしているIホームは、カナダから直輸入した輸入住宅を供給している。社長のIさんはまだ31歳という若い経営者だけに取組姿勢のすべてに斬新さがみられる。

「父が工務店をやっていました。しかし、賃貸収入などがあったものですからそれほど積極的ではなかったんです。私自身も学校では法律を学んでおり、後を継ぐ気はまったくありませんでした。

そうしたなか、人がいないものですから学生時代から現場管理などの手伝いをしているうち、この仕事がおもしろくなって建設業をはじめたわけです。平成7年にIホームを設立しました。当時、私は26歳でしたし、景気も悪かったので銀行が資金を貸してくれなくて苦労しました。

それでも、何とか2千万円借りて、会社を設立しましたが、パソコンなどを入れたらあっという間になくなってしまいました」。

後を継ぐというよりは、ベンチャー企業のようなかたちでのスタートであった。スタートから2年間くらいは、鉄骨造のマンションを請け負ったり、不動産仲介業を手掛けたり、特に特色のない仕事をしていたという。

しかし、これだけは誰にも負けないという特徴を持たなければ成長がないことを悟り、輸入住宅を導入することにした。

「輸入住宅との出会いは、カナダ・バンクーバーの企業から、売り込みの電子メールをもらったのがきっかけでした。その企業は部材一式を日本に輸出している企業で販促の一環としてあちらこちらにメールを送っていたようなんです。

カナダから来た営業マンに会って話を聞き、興味深いものがありました。そこで、実際にこの眼で確認するために、今度は我々の方がバンクーバーに視察に行きました。

まず感激したのは、築80年の住宅がいまだに現役であり、この先もまだまだ使われるという点でした。日本にツーバイフォー工法は25年ほどの歴史しかありませんが、カナダは200年以上の歴史があります。

長い歴史に裏付けられたノウハウを日本に持ってくれば、誰にも負けない住宅供給ができるのではないかと感じましたね。それと、その企業に日本人の設計者がいまして、その人のデザインが素晴らしかったんです。

この出会いがなければ、輸入住宅を手掛けることもなく、儲からないといいながら小規模な建売住宅や鉄筋造のアパート建設を続けていたかもしれません」という。

一通の販促電子メールにビビッドに反応するところなどは、いかにも現代の若者である。メールの先に、大きな転機が待っていたということになるのだろう。

また、実際に現地に出向いて現地の住宅や輸入する部材を確認する行動力も素早い。新聞報道や人の紹介など情報は数多く氾濫しているものの、多くの人は行動に移すまでに時間を要することが多い。

Iさんは出合った情報に素直に反応し、スピーディーに確認する行動に出ている。このへんが情報化、国際化に何の抵抗もなく立ち向かっていける若者の特権といったら、褒めすぎであろうか。

いずれにしても、それ以降輸入住宅を積極的に供給していくことになる。

◎敷地に合わせた輸入住宅を提案

具体的な販売方法は、不動産の仲介を手がけていることもあり土地がらみの展開が中心である。

「この地域では35から50坪くらいの土地が多いのですが、こうした土地を購入し建築条件付きで販売しています。

その敷地に合わせた輸入住宅を提案するわけですが、パースをみせるとイメージが捉えられるため、土地の購入と同時に住宅も契約してくれるケースが多いです。土地と建物を含めて5千万円位になるように設定しています。この価格ですとこの近辺の、同じ延べ床面積のマンションを購入するのと比較して1千万円程度高くなるだけですから、競争力が高いんです。

このへんの需要層を見込んで、最近では不動産業者から当社を紹介してもらえることも多くなりました。

その一方で、まだ建て替え客が少ないので、今後は建て替え需要にも力を入れていきます」。

輸入住宅を建築条件付きで供給していくというのもユニークな展開である。輸入住宅をはじめてからの供給累積戸数は20棟程度になるが、今後の目標としては年間24棟に持っていきたいという。

一方、輸入部材を多用したリフォームにも進出。質の高いキッチンキャビネットや建具をアピールすることで、人気が出てきている。特に宣伝や営業をしていないが、口コミで受注が増えているため、リフォーム体制の構築を進めている段階である。

◎苦労して学んだものは身に付く

輸入業務の経験などなかったため、すべて施行錯誤でノウハウを学んだという。

「問題が出るたびに、知っている人に教えてもらいながらやってきました。供託金などもそうです。輸入部材には関税がかかりましたが、この関税

（3面へ）

(2面からつづく)

分のお金を供託金として国税庁に納めておかなければ税関を通してくれないんです。

これは、輸入するたびにやらなくてはなりません。当初はそのことを知らなくて右往左往しました。また、ＬＣを組む場合のやり方もそのつどカナダの輸出業者や銀行から教えてもらいました。

部材についても、これまでカナダでパネル化したものをパッケージで輸入していましたが、最近は日本国内の工場にパネル化を委託しています。

カナダで組み立てるか国内で組み立てるかの違いですが、国内の方が何かと小回りがきくので切り替えたわけです。ものによっては直輸入しなくても、同じ部材が流通するようになったこともあります。

当社としては、差別化できる部材を中心に輸入していく考えです。カナダだけでなくイタリアなどからもデザインの良い部材を輸入するようになってきています。

ここにきて、やっと輸入業務に慣れたというか、スムーズに対応できるようになったといえます」。

自ら苦労して学んだものは身に付くといわれるが、Ｉさんは実践しながら輸入業務をマスターしたようだ。

その体験はカナダだけでなくイタリアなどへも輸入先を拡大することになり、輸入部材を多用したリフォームの幅を広げることに結びついている。

さらにインターネットのホームページを通じて、輸入部材の通信販売に乗り出す計画である。

「現在、ｅビジネス向けのホームページを製作している段階です。例えばフランス製の瓦１枚でも購入できるようにしたいと思っています。

イタリア製の高級ドア、キッチン、暖炉、階段セット、風見鶏など日本で買えない差別化した部材を揃えたい。スタート時は1,000点くらいからになりますが、徐々に増やしていくつもりです。

イタリアのドアを設置したいユーザーがいても、どこで購入できるか分からないとか、工務店に頼んでも対応できないという人に役立ってもらえればいいですね。

すべての部材に値段を付けます。当社としては15％位の利益率でもｅビジネスであればやっていけると思っています。

ユーザーが気に入った部材を買って、工務店の施工してもらうケースも出てくるでしょう。その場合、当社で技術的な指導もしていくつもりです」という。

◎ｅビジネスを通じたネットワーク

わが国の場合、材工込みで価格が決められるため、この点に関して不信感を募らせるユーザーは多い。Ｉさんが考えているようなｅビジネスが出てくると、部材価格のオープン化への引き金になるだろう。

部材価格のオープン化が遅れている背景には、住宅業界の古い慣習が横たわっているため一筋縄では解決できない問題があるからだ。

しかし、いつまでも古い商い慣習が通用する時代は続かないであろうし、新しい展望が望まれている。

Ｉさんはさらに先の展開も構想しており、ユーザーに気に入った部材を選択してもらい、建築士がその部材を使った住宅の設計をし、地元の工務店に施工を依頼し、施工監理をＩホームが担当するネットワークを作りたいというものである。

このネットワークができれば、現在の施工エリアである川崎地区にこだわることなく、全国を視野に入れたｅビジネスプラスアルファの展開が可能になる。興味深い構想だけにぜひ実現させてもらいたい。

「これまでの経験を活かした、輸入住宅のプラン集をＣＤ－ＲＯＭにして販売する計画もあります。都市部の狭小敷地を含めた、ほとんどの敷地に合う輸入住宅のプラン集です。

カナダやアメリカではプラン集が揃っており、家づくりの参考にされています。これを日本に持ってきても敷地の広さが違いますから、まず使えません。

そこで、日本の敷地の現状を踏まえたプラン集があれば便利だと思ったわけです。私の経験からして日本の住宅は70パターンくらいの敷地形状にほとんど納まります。

こうした敷地にあわせて、カナダのデザイナーが設計した輸入住宅のプラン集です。価格を５千円位にすれば買いやすいのではないでしょうか」と、チャレンジ精神に満ちている。

Ｉさんのような若者の強味は、インターネットをはじめとした時代の先端的な動きをリアルタイムで捉え、さしたる抵抗もなく身につけていけることだろう。

そうした、動きは同世代の住宅購入者の共感を呼ぶことになる。住宅購入者の平均年齢が37歳であることを考えると、若者の心をつかめない工務店は相手にしてもらえなくなるかもしれない。もちろん若ければいいというものではないが、時代の流れは若者がつくっていくことを忘れてはならない。

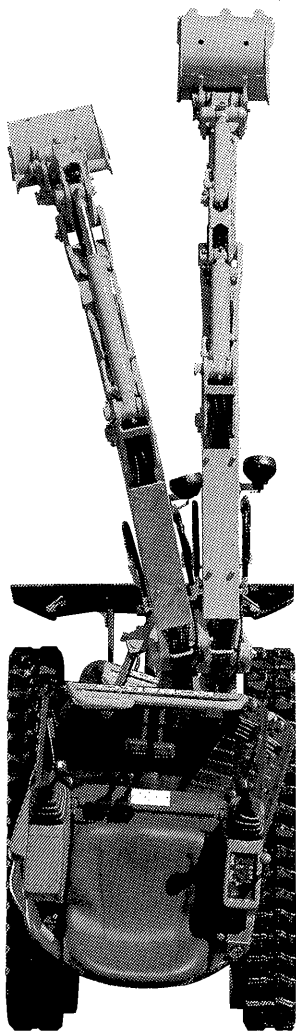
◆　◆

第十五回全建連札幌大会

開催日　平成十二年十月四日(水)

会　場　札幌プリンスホテル　国際館パミール

全国の皆様のご参加を心よりお待ちしております。

全建連札幌大会実行委員会

連載55

本物だけが生き残る…というけれど。

中小企業診断士 植村 尚

この原稿がお目にとまる頃はサミット議長の首相が決まっている筈だ。天皇中心の神の国、国体云々と良くも言ってくれたものだ。しかも森首相は誤解を与えたならと強弁した。神国日本と国体護持を信じて戦争の犠牲になったのは戦中派である私の友人たちだ。少年飛行兵、満蒙開拓義勇軍、神風特攻隊、勤労動員の被爆と多くの犠牲者を出している。シベリヤでも飢え死にをした友もいる。みんないい奴ばかりだった。爆撃や機銃掃射の恐ろしさを経験していないのに軽々しく〝普通の国論〟をして欲しくない。

久方ぶりにこの国の明日を憂えた2ヵ月だった。

75. 新著書を書きました。

前回予告した新著書が出ました。題名は『生き残る工務店の物流革命』です。この本のおわりにも書いたのですが、先の戦争の犠牲になった友人達が生きているならきっと書いたであろう、と変わりに書いたつもりです。それほど私の戦争への思い出は強烈です。

①10年が70年の進歩ですすんでいる。

これは今年4月24日の朝日新聞朝刊に掲載されたソニー出井伸之社長の談話です。〝6,500万年前に落ちた巨大いん石が、地球上の恐竜を絶滅させた、といわれます。(中略)数年のうちに、ブロードバンドと呼ばれる通信インフラの大容量時代が訪れる。これが2番目のいん石になる。インターネット以前に存在していた社会の仕組みはことごとく生存の危機に立たされる。企業だけでなく国家や個人も、新たな生存環境へ適応することを迫られる〟

IT革命(情報技術革命)の文字を見ない日はありません。ソニー出井社長の談話が示すように、企業と個人の情報格差がほとんど無くなります。生活者の欲しい情報は世界中から瞬時に集まる時代になっています。生活者の無知につけこむことが出来た商売は当然存在が許されなくなります。

②生活者が主権者

消費者は王様、消費者は神様、と言われて何十年経ったでしょうか。今まではどちらかと言えば精神論の域に止まっていたことは否定できません。だからハダカの王様につけこむ余地がありました。本当に許されなくなるのがIT革命なのです。

住宅関連にも多くのFCがありますがうまくいっていますか。○○工法の普及を目的にしたソフトやハードを共有するグループがあります。多くのFCでは地域独占が与えられています。FC本部では、営業・販売促進支援、生産・施工支援、情報、研修支援、設計・開発支援に力点がおかれています。また、工務店の入会動機も割合の高い順に、営業力の強化・商品を求めて・資材購入・生産の合理化の順になっています。

〔建設省・住宅フランチャイズチェーン実態調査報告〕(H8/6)より。

現在の住宅FCは、自社と業界のためのものであり、そこには生活者の住生活の幸せを願う視点が完全に欠落しています。結果として、良い住宅が提供できる、と言いたいのでしょうが、順序が逆です。

生活者の住生活の幸せを願うことこそFCの目的でなければならず、その手段として現在の本部・加盟店の活動が無ければなりません。

生活者の最大の関心事は、依頼した工務店は手抜きをしないか、支払った金額に見合う適正な品質の住宅が建築されているか、倒産する心配は無いか、ではありませんか。そのためには問題が発生したときに保証してくれる厳重な検査体制の有無です。しかも、相互検査なんて手ぬるいもので無く、第三者による厳重な検査です。

また、建設省の調査報告書では〝工法の合理化〟はあっても「工期の短縮」は、どこにも出てきません。日本の住宅が欧米諸国の約2倍の価格と言われていることは、何かの機会に何回も聞いておられる筈です。工期短縮を明確にうたったFCが何故無いのでしょうか。建設省調査から4年経っていますがFCの活動内容は変わった、とはどこからも聞こえて来ません。

FC主催者も加盟工務店も、社長以下全員の給料は生活者から頂いていることを忘れてはいませんか。

③目にあまる物流の非合理性

昭和50年ですから24年前に私は季刊中央公論・経営問題夏期号に〝良い住宅を建築するための提案〟を発表しています。主として物流費用を分析して論文を書きました。その中に「日本住宅物流センター(註・現在は無い)の田沢喜重郎氏の計算によれば30坪の木造住宅を造る場合、延べ150台のトラックが現場に出入りしているということである。東急建設が建売住宅を建設した際に綿密な工程計画を組み、それに従っての資材搬入を行った結果は、4回にわけてトラックは延べ30台で済んだと聞いている。もちろんこの場合は団地であり非常に効率良く運搬が行われたことと思うが、その差の大きいことに驚くと同時に、合理化の余地が十分あることを想像させられる」の文があります。時を同じくして運輸省で在来工法住宅物流合理化調査委員会が組織され私も委員として参加しました。事務局を担当して〔社〕日本能率協会の専門家の計算では、〔物流が完全に合理化されれば日本の住宅価格は40%下がる〕と結論をだしています。つまり欧米諸国並みに近くなる、と言うことです。

新著書では対策について詳しく述べていますが、私が問題にしたいのは24年前に比較して工期短縮と物流費用の削減にどれだけ努力したか、であります。この問題はこのシリーズでも何回も書いていますが余り改善された例を聞きません。

でも、大阪の私の顧問先で40坪の戸建て木造住宅の資材配送が3~4回で済んでいる実例があまります。これも著書で詳しく紹介していますが、要は工務店で工程計画と工程管理ができるか、進捗状況にあわせて流通業で計画配送ができるか、に尽きます。ここで活躍しているのがOA機器です。この建材商社では10数億円の投資をして計画配送システムを完成させました。木材等の流通業者もIT革命に合わせて投資は必要であり、そのためには企業合同等も避けられないでしょう。

金融機関に代表されるように大企業の合併や新会社設立が毎日マスコミを賑わせています。莫大なIT革命のための投資に適正規模になるまであらゆる業界の再編成はまだまだ続きます。住宅業界がらち外にいることを許される筈がありません。

優良な生活者、流通業者、工務店がパートナーとして手を組んで経営内容も優良なグループを編成し、仕様、品質、数量、価格を明示してメーカーに交渉して、話が出来なければインターネットで世界中のメーカーに引き合いを出すことも決して夢ではありません。IT革命とはそうしたことが夢で無くなった時代をもたらしたのです。でも、〝必要な時に注文をすればどこの現場にでも届ける、それが建材屋だ〟とあぐらをかいている工務店は高い仕入れを続けて下さい。規模の大小を問わず面白い時代が本当にやって来ました。「心」が問われています。「本物だけが生き残る」時代です。素晴らしいじゃないですか。

♦ ♦

1000の言葉 ポストカードをつくる

インテリア・コーディネーター 野口 潤子

DMや折り込み広告は、束になって届くとごみに見えてしまう。そのまま屑箱に投げ入れたくなるが、目だけは通している。

ひとくちにチラシといっても玉石混淆、情報として役に立つことも多い。無意識に選別するのは、PR用の印刷物をつくることが念頭にあったせいかも知れない。

効率よくパソコンでホームページを開くというのが主流になっているが、自分の仕事に合うとは思えなかった。インターネットではなく、むしろヒューマンネットでつなげたい。手渡しに出来るものをと考えていた。

色使いや構図がすっきりと美しく、必要なときに思い出してもらえるものが望ましい。結局ポストカードを作ることに決めたが、意を強くしたのがフリーカードの存在だった。

アーティストの卵がデザインしたものが多く、若者向けのショップや喫茶店に置いてある。客は自由に選び、持ち帰ることができた。新しいユニークなサービスである。洒落たものが店の宣伝カードになっていると、店主のセンスがストレートに感じられる気がした。折角つくるのだから、そんな時代感覚を盛り込みたかった。

言うのは簡単だが、いざ始めてみると作業はなかなか進まない。第一段階の原稿書きで早くも詰まった。ファブリックの色と素材感を伝えるために、写真を取り込むことは決めていたが、添えるコピー文が浮かんでこない。不特定多数の人に呼びかけることのむずかしさを思いしらされた。コピーライターの気分だけ真似た即席漬けである。

不安を残しつつ入稿し、文字校正から色校正へと進む。写真の色味が重ったように出てこない。微調整の作業では、もどかしささえ覚えた。

だが、思いがけない余禄もあった。「版を組む」と聞いて、遠い昔の活版印刷の様子が浮かんできたのだ。拾った活字を並べる職人の黒い指先。ゲラを持つ時間の奇妙なブランクや、棒ゲラを上げ下げする釣瓶のような仕掛け。組版から紙型を取るときの恐いような緊張感。すっかり忘れていたが、思えば妙になつかしい。当時の印刷現場を見れたのも、おもしろい体験だったと思う。

『そこに文字が』の著書・金田理恵さんはこう書いている。

……活字の、けっして声高にならない表情がつくり出す世界に自分を置いてみたくて、すぐ活版印刷を始めました。

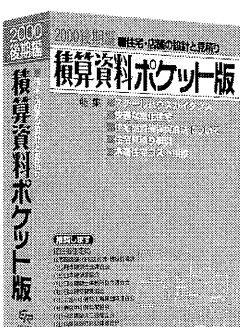
和文タイプで打っていた頃のかすかな凹凸を思い出す。

布の柔らかい感触を感じてもらうには、人間の五感に訴える情緒や気分を前面に出し、想像力にはたらきかけていくのが一番ではないだろうか。

新刊

「積算ポケット版」2000年後期編

経済調査会は、「積算ポケット版2000年後期編」を全国書店にて発売した。

同ポケット版シリーズは、住宅・店舗の施工にあたって必要な情報（建設資材価格、概算見積、メーカー電話・FAX番号、住宅金融公庫新築融資概要、不動産関連の税金一覧、長寿社会対応住宅設計指針、建設の儀式、地相の知識等）が盛り込まれている年２回（前・後期）が刊行されている実務書。

今回の特集は、以下のとおり。

①スチールハウスガイダンス
②快適な電化住宅
③住宅品質確保促進法について
④住宅見積り事例
⑤木造住宅コスト指標

◇Ｂ６変形判、1,107頁
◇定価／本体2857円＋消費税
◇発行／(財)経済調査会・出版部

PL法関係の相談の現況
――「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

相談事例の主な内容

（但し、2000／1／11〜1／31）

◆身体被害

①98年8月に新築マンションを購入（13階建ての6階部分）。入居すぐに文字が見えにくくなった。その後台所にいると頭が締め付けられるような感じがする。2カ月後にめまい、吐き気、動けないなどの症状が出たので、脳外科へ行ったが異常はなかった。右へ右へ傾く感じがするがメニエール病でもなかった。アレルギーを持つ小学生の子供がいるが、その子は平気だ（家族は4人家族で症状が出ているのは奥さんのみ、ご主人は単身赴任中）。新しく食器棚、ベッドを購入しており、食器棚は臭いがする。前の家は築20年以上の社宅だが、転居半年前に外壁塗装のリフォームを行っており、そのときにも気分が悪かった。このマンションの第2期分のマンションではノンホルムを謳っている。どうしたらよいか。

（回答）新築マンションに入居する前に行ったリフォーム時に化学物質等の暴露を受けた可能性があります。今回の新しいマンションに新しい家具も入っているので、症状が悪化したとも考えられます。マンションの販売会社にはフローリング、壁、接着剤などにどのようなものを使用しているのかを確認してください。ホルムアルデヒドであれば、保健所等で測定してくれる場合がありますので、問い合わせてみてください。換気を十分に行ってください。症状が回復しないようであれば、一時避難し専門の診断機関で検査してもらってください。「ノンホルム」という言葉の意味はおそらく「壁紙の接着剤はノンホルム」ということでしょう。カタログ等があれば、送って下さい。

②（浄化槽メーカーだが）ファミリーレストランから、当社が納品した浄化槽の蓋が外れて落下したためケガをしたお客がいるので、いっしょに謝って欲しいと言われた。どんな対応をすればよいか。ケガをしたのは10月下旬で、レストランから要請があったのが12月末である。その間どのような交渉があったのかは承知していない。設置してから3年程度だと思う。駐車場の端に浄化槽の蓋が8枚あって、その内の1枚だけに生じた割れである。なお、当社分は4枚あり、残り3枚は損傷も割れも認められていない。また、従前にはへこみや部分割れのクレームはあったが、本件のように蓋が割れて落下したことはない。また、浄化槽は、保守点検を定期的に行うことになっており、通常だと著しい割れならば、容易に発見できるはずである。発見できなかったとすれば、極めて短期に割れが生ずると共に落下したと思われる。蓋そのものは容易に落下しないような形状になっているが、本件は蓋そのものが真っ二つに割れたようである。レストランも事前には気づかなかったとのことだ。設置の仕方等には問題はないと考えている。

（回答）交渉の経緯について確認すると共に、製品に係わる情報をもっと調べる必要がある。例えば、①割れの程度から推定できること（死に際実験など）、②設計上の耐荷重力、③駐車スペース、④同種トラブルの有無・程度、⑤設置場所の適正さなどが考えられる。その他に、維持管理契約の内容と実施具合（蓋のチェックも含めて）を直接業者からヒアリングすることも必要でしょう。特に気になるのは、多くの車が出入りするスペースに設置することも想定した製品設計になっているのかどうか、ということです。製品の仕様を選び、設置位置を決めるのは、設計者ですが、設計者に製品に係わる情報がどれくらい届いているのかということも、確認しなければならないでしょう。その結果によっては、業界としても、何らかの対策を取る必要が出てくると思います。

③（消費者センターだが）建築金物一火打ち金物をＤＩＹで購入し、日曜大工をしていたところ、大けがをした人から相談があった。建築金物もＰＬセンターは扱うのか。この金物には、取扱説明書も何もないとのことだ。

（回答）建築金物は通常専門家が施工現場で使うことを条件に作られております。したがって、一般的には金物に添付した説明書はないでしょう。住宅の施工に係わる仕様書や施工マニュアルの中では、取扱い上の注意が触れられている可能性があります。ただ、日曜大工ブームやＤＩＹなどが多く店舗展開され、一般の方が直接入手できる状況下では、新たな対応が必要になってくると思います。その場合、メーカー、ＤＩＹなど販売店にそれぞれ一定の責任が生ずると考えられ、製造上販売上に一定の工夫が必要となります。それらを怠ったことと、ケガ等との間に因果関係が認められれば、責任を問われる可能性も出てきます。本件の場合、メーカー（あるいは金物問屋等）とＤＩＹとの間の商取引上問題がないのかどうかを確認すべきです。また、メーカー名がわかれば、他メーカー通常品と比べて問題がないのかどうか調べることができます。

◆財物被害

①91年に新築したマンションに入居して6年。2年程前にレンタルの浄水器を取り付けたところ、1月3日に給水管から漏水した。建設会社を通じて蛇口のメーカーが来たが、原因は浄水器をつけていたからという。レンタルの浄水器メーカーに言ったら、そのような事故は今までにないといわれた。どこに申し出ればよいか。

（回答）蛇口のメーカーは浄水器を設置されることを予想して製品を設置しているわけではないので、通常は後付けするメーカーが漏水事故等がおきないように配慮した製品づくりを行っています。後付けのメーカーであるレンタル会社が浄水器設置に際し、どのような確認試験を行っていたかを調べる必要があります。

②（カーポートメーカーだが）98年半ばに住宅を建て、その折りにカーポートを設置した。カタログを見て製品を決めた。ところが、2回目の冬に当たる昨年12月に大雪（30㎝以上、しかも湿気を含んだ重い雪であった）が降り、カーポートが倒壊した。周り近所でも倒壊したものもあるが、倒壊してないものもある。メーカーに連絡を取って来てもらったが、「製品の欠陥ではない。20㎝以上の積雪の場合は雪を下ろすようにという表示も貼ってある」と回答し、賠償の意志はないとのことだった。当社が最近施工した3軒では、この

（7面へ）

（6面からつづく）

お宅のものだけが倒壊した。今後どうしたらよいか。

（回答）カーポートの場合、「豪雪地用」と「一般地用」に区分して設計・販売されており、当該地域が「豪雪地」であることは明白です。したがって、原則的には、製品選択上の問題と考えられます。ただし、そうした区分がカタログ上明記されてない場合は、その限りではなく、メーカーの表示上の問題が発生する可能性があります。明白な区分の表記がなされていないため、選択に誤りが生じたと整理できるからです。損害部分については協議の上、決定するということで良いと思います。しかし、製品選択を御社が主導して決定した場合は、専門家としての責任が問われる可能性があります。御社とすれば、カタログ表記が適切でなかったために、選択ミスを生じた、また、周辺住戸でもほとんど被害が生じてないのに、当該製品のみが倒壊したなどの間接情報を収集しなければなりません。情報が整理された段階でまた連絡下さい。

◆知見相談

①96年に住宅を建てた。北側のサイディングが最初から醜くなり、1年点検時も、2年点検時もシンナーで吹いてホコリを取ってくれたが、その後も黒くなってきたので申し出ると、もう保証期間が終わったので、そちらでやってくれと言われた。近所の住宅では当方宅のように醜くなっていないのに、どうしたわけだろうか。北側に交通量が多い道路があるが、排気ガス等の影響も考えられる。どんな対策を取ったら良いのだろうか。

（回答）近所の住宅も、ほぼ同一の交通事情・環境にあって、かつ外壁の仕上げも同様であれば、貴方宅の仕上げ塗装工事に何らかの問題があったことが推定されますが、環境が同一で無かったり、外壁の仕上げが別であったりした場合は、独自に検討しなければなりません。原因の一つとしては、交通事情があるかもしれません。塗装の専門機関を紹介しますので、相談して下さい。その場合、サイディングの材質や塗装剤は何かなどの基本情報が必要です。

②99年12月24日に温水洗浄便座を設置。ノズルが出るときにがたがたと音がするのでメーカーのメンテナンスに連絡したら、サービスマンが来てこういうものだという。妻が美容院で同じメーカーのものを使用したら、やはり音がするという。自分は電気を仕事にしているので、音がするような製品は欠陥製品だと思う。再度メーカーに連絡したら、再度来たきり、返事はこない。自分としては、音が出ないものにならないなら、返品したいと考えている。

（回答）お問い合わせの音が異常音かどうか、対応策があるのかどうか、をメーカーに当ＰＬセンターより問い合わせてみます。

③（消費者センターだが）スーパーで購入した壁紙を貼ったところ、咳が1ケ月もでて止まらず、身体もかゆくなってきたとの相談があった。この壁紙は、裏に水を濡らすと接着できるもので大きさはドア1枚分と言う。壁紙のメーカーに聞いたらホルムアルデヒドは使っていないとの回答であった。

（回答）メーカーから製品安全データシート（ＭＳＤＳ）を取り寄せれば、成分表も記載されているはずですから、そこから原因物質を辿ることができます。また、スーパーに直接メーカーが卸しているようなケースでは取扱説明書の内容も確認しなければならないでしょう。揮発物資があれば、施工時やその後の換気の注意が書かれているのかどうかは、重要なポイントでしょう。まずは、メーカーからＭＳＤＳを取り寄せてください。なお、ご本人の体調が戻らないようであれば、医師の診断を求めることも必要でしょう。

〈問い合せ先〉
住宅部品ＰＬセンター
ＴＥＬ03-5211-0567
FAX：03-5211-0596
http://www.iinet.or.jp/PLC/

ひとこと

大切なことは人材教育　発展は後からついてくる

㈲近藤工務店　**近藤進**氏

新潟市・52歳・O型

――――この世界に入ったきっかけ、経験年数、修業時代の苦労話等についてお聞かせ下さい。

「この世界に入って今年で37年目になります。父親が大工だったのでその影響でこの仕事を始めました。小さいときからこの仕事に興味を持っていたので、修業時代の苦労はほとんどなかったね、むしろ好きな仕事をできる楽しみや、充実感の方が大きかった。資格は、1級技能士、2級建築士、2級施工管理士を持っている。誰でも思うことだが建築士の資格は一般に信頼性が高いが技能士などの資格はほとんど民間に知られていない、このへんを何とかしないといけないな。」

――――会社の従業員や会社の方針についてお聞かせ下さい。

「従業員は全部で8人。平均年齢はだいたい24～25歳くらい、若手中心でやっている。知り合いの工務店の跡取りもいる。うちの主力は在来木軸でこれからも在来木軸を中心に地域密着型でやっていく。」

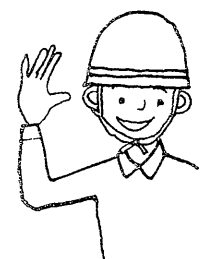
――――高等職業訓練校校長として一言お願いします。

「30年間職訓校で後進の指導にあたっている。また併せて技能検定委員もやっている。生徒に関しては、好景気の時も良い人材はいたが、今の方がより質の高い人材が集まって来ている。中には社会に出た人間が手に職をつけるため入校してくる積極的な者もおり、こちらもじっくりと指導できるのでとてもやりがいがある。景気が悪いのは問題だが、その反面好ましい状況も生まれている。ただ一つ難点を言えば、今では自分の社会よりも学校での指導が中心となっているので、会社の方がもっと力を入れなくてはと思うね。」

――――さきほどの地域密着型経営方針についてもう少しお聞かせ下さい。

「日本の社会は昔から人間同志の深い結びつきにより成り立ってきた。それは現在においても変わらない日本の良さであり、それぞれの地域の人間同士の深い結びつきが、その土地独特の文化を生み出してきた。それは建築の世界にももちろん当てはまる。確かに建築士の資格などを持っていれば信頼性は高まるが、それだけで次の仕事につながるとは限らない。私は同じ施主さんから二度新築の依頼を受けたことがあるが、これなどは地域における人間同士の深い結びつきからだと思っている。

――――最後に若手に一言。

「私から一つでも多くのことを盗んで、それを自分のものにして、早く一人前になってほしいね。」

中小工務店に最適な「情報化支援システム」を公募開始！

――工務店のＩＴ武装を協力に支援

◆急速な技術進歩と低価格化が進み高性能なコンピューターが一般家庭にも広く浸透しはじめているが、この背景にはインターネットに代表される双方向通信技術などのインフラ整備が着実に進んでいることが挙げられる。俗に言う「ＩＴ革命」は、19世紀末に起きた「産業革命」に匹敵するほどの一大転機であり、21世紀におけるビジネス（企業活動）に不可欠かつ重要な要素といえよう。

◆我々中小工務店の業界においても決して例外ではなく、こうした新技術の活用は激化する競争の時代にあって、戦略上重要なウエイトを占めることは疑いない。

住宅生産プロセス管理支援協議会を設立（６月14日）

◆こうした背景をうけ、このほど（財）住宅保証機構が中心となって全建連をはじめとする住宅・建築に係る全国的な公益法人が集まり「住宅生産プロセス管理支援協議会（以下、「協議会」という。）」を設立した。（事務所：㈶住宅保証機構）

◆協議会の活動趣旨は、中小住宅生産者の情報化・ＯＡ化を推進し、業務改革及び経営基盤の強化を図るため、工務店等がパソコンレベルで運用可能な「住宅生産プロセス管理支援システム（以下、「システム」という。）」を公募し、選定されたシステムの普及・改良の推進を行うこととしている。

◆公募するシステムの要件には次の内容が盛り込まれている。

①基本機能として戸建住宅を扱う工務店業務の各プロセスのデータを総合管理できるもの。

②付加機能として住宅性能表示支援機能等を有していることが望ましい。

＊工務店業務の各プロセスとは、顧客管理、物件（履歴）情報管理、文書管理、見積管理、工程管理、資材管理、労務管理及び財務管理等をいう。

リース料が国庫補助の対象に

◆選定されたシステムの取り扱いについては、開発会社と協議会構成団体とで傘下工務店等に対する一括リース等の基本契約を締結し、工務店等に提供することとしている。また、システムを導入した工務店がシステム活用に関するデータ収集（改良点や新たな機能追加等に関する提案など含む）等に協力する場合は、当該システムリース料の½が国庫補助の対象となる予定であることも見逃せない。

◆今後のスケジュールは次のとおり。

＊提案申込期間：８月21日～31日

＊システム選定：９月末

…システムの選定は、学識者等により構成される審査委員会（委員長：藤澤好一芝浦工業大学教授）の審査を経て協議会が決定する。

＊リースの開始：今秋以降を予定

◆詳しくは㈶住宅保証機構ホームページ（http://www.ohw.or.jp）を参照、又は全建連事務局まで。

全建連月報

6・1～6・31

- ▶ １日　住団連総会
- ▶ ７日　富山ちきゅう住宅講習会
- ▶ ７日　自民党総選挙決起大会
- ▶ ７日　住団連ＰＬ委員会
- ▶ ８日　小渕前総理葬儀
- ▶１１日　澤田勲副会長叙勲祝賀式
- ▶12･13日　木建作業主任者講習会
- ▶１３日　住宅性能向上委員会ＷＧ１
- ▶１３日　東建産総会
- ▶１４日　雇用改善事業ヒアリング
- ▶１４日　住宅性能向上特別委員会
- ▶１４日　住宅生産協議会設立説明会
- ▶１５日　技能五輪競技委員会
- ▶１５日　住団連運営委員会
- ▶１６日　住情報委員会第３回部会
- ▶１９日　木造住宅委員会
- ▶２０日　断熱普及促進連絡会議
- ▶２０日　住証機構特定団体打合わせ
- ▶２０日　住宅生産システム委員会
- ▶２１日　東建産品確法説明会
- ▶２２日　住証機構理事会
- ▶２２日　住団連広報委員会
- ▶２２日　全中補助事業説明会
- ▶２２日　室内空気対策研究会
- ▶２３日　広島県協会総会
- ▶２６日　技能五輪委員会　会場下見
- ▶２６日　共通仕様書作成委員会
- ▶２７日　岐阜産直品確法研修会
- ▶２７日　第１回住宅リフォーム会議
- ▶6/30･7/1　木建作業主任者講習会